

Dem BEMA voraus

Langjährige ZWP-Leser werden sich sicher noch erinnern: Vor fünf Jahren spürten wir den medienscheuen Ex-ZahnarztRechner-Gründer, Dr. Manfred Pfeiffer, auf einer Messe in den USA auf, wo er gerade sein zweites Abenteuer startete. Diesmal hatte es ihm neben der Software auch die Hardware angetan und es sah ganz danach aus, als könnte sich die erste Erfolgsgeschichte mit dem digitalen Röntgensensor „Dexis“ wiederholen. Vor kurzem trafen wir ihn beim Midwinter-Meeting in Chicago wieder und forderten ihn erneut zu einer Wette heraus. Außerdem verlost „ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis“ unter allen Einsendern des Gewinnspiels eine digitale Kamera mit einer Software zur kosmetischen Bildbearbeitung.

| **Torsten Oemus**

Herr Dr. Pfeiffer, wir sind gerade auf der Dentalmesse in Chicago. Sie fühlen sich sicher mittlerweile zu Hause hier?

Die Stadt Chicago und ihre Schlachthöfe haben eigentlich nichts Heimisches und gar nichts Fortschrittliches in meinen Augen. Auf dem amerikanischen Dentalmarkt fühle ich mich schon eher etabliert: Wir haben hier eine stabile Plattform aufgebaut – unser Röntgensensor Dexis ist in den USA inzwischen umsatzmäßig bedeutender als der Zahnarzt-Rechner in seinen besten Zeiten je war, der digitale Markt in den USA ist stark im Kommen und birgt ein immenses Ausbaupotenzial.

Und wie sieht es in dem vielbescholtenen Deutschland aus Ihrer Sicht aus?

Der deutsche Markt besteht gänzlich aus Potenzial, um eine positive Beschreibung des Zustandes dort zu geben: Reformpotenzial, Entwicklungspotenzial, Produktionspotenzial, Investitionspotenzial, Ausbildungspotenzial, Einkommenspotenzial ...

Halt! Stopp! Was meinen Sie damit?

Na ja, die studierende Intelligenz wendet sich heute den Sozialberufen zu – wozu ich auch den MBA und den Rechtsanwalt zähle – da bleibt ein Riesenausbildungspotenzial für technische Studiengänge, das in Deutschland nicht kompensiert wird durch die Immigration hochqualifizierter Arbeitskräfte. Und wo es überwiegend Verwalter und Beamte gibt, entsteht ein Entwicklungs- und Produktionspotenzial für Menschen, die qualifiziert

sind, Produkte zu entwickeln und zu produzieren. Wo ständig neue Gesetze, Vorschriften und Auflagen Firmen ins Ausland vertreiben, entsteht ein großes Investitionspotenzial. Und wo innovative zahnärztliche Leistungen in den Würgegriff des BEMA gelangen und Weiterbildungsinvestition zum Kassentarif enteignet wird, entsteht ein Einkommenspotenzial.

Das spricht ja nicht geradezu für die Einführung von neuer Technologie in die Praxis. Wenn dem so wäre, würde doch kein Zahnarzt seine Praxis modernisieren und technologisch auf den letzten Stand bringen?

Ganz im Gegenteil. Jeder Zahnarzt hat ganz individuell die Möglichkeit, dem BEMA ein Jahrzehnt voraus zu sein: d.h. das Trägheitsmoment des Apparates zu nutzen, BEVOR eine neue Leistung usurpiert wird. Er kann sich mit den neuesten technologischen Attributen ausstatten, die neuesten Techniken lernen und anwenden, Patienten anziehen und binden, frei nach dem amerikanischen Motto: „I’m the greatest dentist in town.“ Und das depressive „Geiz-ist-geil“ gilt nie für den engen Kreis des eigenen Egos: Patienten wollen nach wie vor gut kauen und dabei gut aussehen.

Eigentlich ähnlich wie bei Friseuren ...

Mit dem gravierenden Unterschied, dass bei Menschen Zähne nicht wie Haare nachwachsen, und dass Zahnersatz eine größere Investition darstellt ...



Dr. Manfred Pfeiffer